LA COMMUNICATION HUMAINE

www.fsjes-agadir.info

Par: MOHAMED MADI

INTRODUCTION

- Nous vivons dans un monde de communication.
  - Nous causons avec nos amis, famille;
  - Nous téléphonons à nos parents ou à nos amis;
  - Nous regardons une émission de variétés ou un bulletin d’information à la télévision;
  - Nous discutons avec un ami d’un film que nous avons vu ensemble;
  - Nous écoutons à la radio notre station préférée.

suite

- Chacune de ces activités implique une communication, et pour chacune nous effectuons des choix sur la manière de nous comporter.
  - Ces choix ne se font pas au hasard, même si nous ne somme pas conscient des raisons qui nous font agir de telle ou telle manière.
  - Notre communication a toujours une intention, elle est toujours dirigée vers un but.

POURQUOI COMMUNIQUER

1er but:

Nous communiquons pour découvrir qui nous sommes et apprendre à nous connaître davantage.

- pour essayer de savoir comment nous devrions être en relation avec les autres.
- Le premier message que nous devrions apprendre est que « nous sommes la première personne sur qui concentrer notre communication ».

suite

2éme but:

Nous communiquons pour connaître le monde qui nous entoure.

- Si nous pouvons découvrir le monde tel qu'il est maintenant, tel qu'il a été et tel qu'il peut devenir, c'est parce que, comme humain, nous possédons l'habilité d'utiliser des symboles, principalement le langage, pour communiquer.

suite

- 3éme but:

  Nous communiquons pour partager ce monde avec celui des autres.

  - Cela impliquait que nous recevons de l'information sur nous de la part des autres, nous désirons être reconnu, aimer et être aimé.
  - Ces relations humaines deviennent très importantes lorsque nous montrons aux autres de l'intérêt, de l'affection, et que nous leur permettons de nous parler d'eux-même.

suite

4éme but:

Nous communiquons pour persuader ou influencer les autres.

- Professeurs, administrateurs, parents, politiciens, vendeurs et hommes de religion sont ceux et celles dont, régulièrement, la communication a pour but d’influencer et de changer nos comportements et nos croyances.

suite

- 5éme but:

  Nous communiquons pour nous détendre et pour nous distraire des autres formes de communication.

  - Les concerts, spectacles et films sont là pour nous éloigner de nos préoccupations quotidiennes, ces activités sont basées sur une certaine forme d'interaction et de communication.

ETUDE
DE LA COMMUNICATION

Il est courant d'envisager la communication :

- Selon le lieu où elle se situe et ;
- Selon le nombre de personnes engagées dans la communication à un moment donné.

LA COMMUNICATION INTRAPERSONNELLE

- La communication intra personnelle se situe au niveau de tous ce qui se passe à l’intérieur des gens lorsqu’ils pensent, ressentent des émotions, conçoivent des idées, réagissent à certaines situations, imaginent ou rêvent.
- La dimension intra personnelle, a fait l’objet d’un grand nombre d’études psychologiques et cognitives afin de comprendre:
- comment les gens répondent aux symboles, prennent des décisions et conservent de l’information dans leur cerveau.

suite

- Comment les gens, dans leurs interaction avec les autres, sont-ils affectés par les :
  - Préjugés,
  - Sympathies
  - Antipathies
  - Et même les apathies qu’ils ressentent ?
- En fait, le traitement de nos perceptions du monde s’effectue dans nos cerveaux, mais les effets de ce processus se traduisent ouvertement dans nos comportements.

suite

- Le lieu des significations est intra personnel alors que le lieu de l’action est interpersonnel.
- Il est impossible d’étudier l’un sans étudier l’autre.

COMMUNICATION INTERPERSONNELLE

- On définit la communication interpersonnelle en tant que transaction entre les gens et leur environnement, celle-ci inclue bien sûr les autres personnes telles que les amis, la famille, les enfants, les collègues de travail et même les étrangers.
- Les comportements constituent l’aspect le plus évident de la communication interpersonnelle.
- Nous devons porter attention aux façons qu’ont les gens d’entrer en relation les uns avec les autres, tout aussi bien qu’aux mots qu’ils utilisent.

suite

- Les gens ont tendance à se construire une réalité les uns par rapport aux autres; ils entrent ensuite en relation à partir de cette perception intérieure.

LA COMMUNICATION DE GROUPE

- Définir la communication par rapport à un petit groupe n’est pas chose facile.
- Les théoriciens ne s’entendent pas sur:
  - le nombre de personnes qu’il faut pour constituer un groupe;
  - Les différences qui existent dans une communication entre deux personnes et dans une communication entre plusieurs personnes.
  - Le champ de la dynamique de groupe traite ce problème et représente plusieurs aspects intéressants et spéciaux de la communication.

LA COMMUNICATION DE MASSE

- Aujourd’hui, le domaine le plus populaire est sans doute « l’étude des mass media ».
- Les communications faites par les médias, qu’elles soient issues de la radio, de la télévision ou des journaux, ont beaucoup d’effets sur la majorité des gens.
- Plusieurs liens existent entre la communication interpersonnelle et la communication de mass.

- Il faut tenir compte du fait que la communication est toujours constituée de significations distincts chez des personnes distincts.
- Les personnes ont souvent des besoins, des désirs et des niveaux de compréhensions distincts.

- Utilisation de la technologie .

MODELES ET DEFINITIONS

- En communication, chacun de nous la définit selon l'aspect qu'il a décidé d'observer.
- Les modèles et les définitions font savoir aux autres ce que nous voulons mettre en relief ou ce sur quoi nous portons notre attention.
- Ils aident à clarifier et à simplifier des idées et à expliquer le point de vue à partir duquel nous approchons un sujet ou un objet.

SCHEMA DE SHARONN ET WEAVER

LES MODELES ET LES DEFINITIONS FOCALISENT L'ATTENTION

Les spécialiste en communication de mass définissent la communication soit:

- Selon les progrès technologiques;
- Selon l'influence de la presse sur différents publics.
- dans ce sens, une façon classique de parler de la communication est d'employer les termes:
  - Source canal message
  - Transmetteur récepteur

suite

L’approche scientifique de la communication a une mission très spéciale et très claire:

- La science de la communication doit s’occuper de la transmission physique de l’information, et cela parfois sur des milliers de kilomètres, mais l’information aboutit dans le cerveau humain et il y a toujours cette étape biologique finale à considérer, à savoir la transmission entre les organes sensoriels à la surface du corps et le cerveau à l’intérieur de la tête.

suite

Les psycholoques s’occupant de la communication interpersonnelle ont tendance à porter leur attention à la fois :

- Sur les complexités internes et externes des relations:
  - Les personnalités;
  - Les motivations;
  - Les besoins des gens qui communiquent
- D’autres ont étudié les origines et les significations des mots.

MODELES ET DEFINITIONS

- Pour comprendre quelques chose de complexe, il est utile de regarder les parties avant d'essayer de saisir le tout.
- Simplifier une activité compliquée en observant d'abord une à une ses diverses parties est une des fonctions des modèles et définitions.
- La somme des parties, considérée dans son ensemble, peut être plus grande que celle des parties additionnées séparément, ce prince s'appelle synergie.

MODELES ET DEFINITION

- La communication est un processus composé d'au moins :
- Une personne émettrice;
- Une personne réceptrice;
- Et un message entre les deux.
- Si votre intention est d'étudier la communication uniquement à partir de l'émetteur, du message et du récepteur, ce modèle est suffisant pour vous.

LE MODELE DU PING-PONG

- Une autre façon de considérer la communication est de la comparer à un match de tennis de table.
- Vous dite quelques chose: je répond, vous en dites plus: je réplique. Vous faite le service: je réagis.
- Selon cette façon de voir, nous sommes tour à tour émetteur et récepteur.
- Le processus de la communication est encore trop simplifié, car il est abordé uniquement comme un processus linéaire de cause ç effet.

suite

La faiblesse de ce modèle:

- Consiste à diviser la communication en « ping » et « pong », en stimulus et réponse, en action et réaction.
- Or, les gens qui émettent une communication et ceux qui la reçoivent ne font pas qu’échanger leurs rôles d’émetteur et de récepteur.
- Ce modèle interactif simple ne réussit donc pas à expliquer les complexités de la communication.

DEVELOPPONS UN MEILLEUR MODELE

- Le modèle émetteur, message, récepteur peut être adéquat.
- Au fur et à mesure que nous comprenons mieux ce qui se passe entre personnes qui communiquent, nous pouvons modifier nos définitions,transformer nos anciennes modèles et même en créer de nouveaux.
- Le modèle de LASWELL inclut un canal et, surtout, tient compte de l’effet de la communication.

LE MODELE TRANSACTIONNEL

- La communication n’est ni une réaction, ni une interaction avec quelque chose, mais elle est une transaction où les personnes inventent et attribuent des significations dans le but de réaliser certaines de leurs intentions.

suite

- Une transaction implique une relation intentionnelle beaucoup plus complexe
- Au fur et à mesure que nous apprenons à découvrir ce qu’est un dialogue verbal, un système non verbal, un système culturel, ou comment fonctionne la persuasion , comment agissent les effets individuels et les effets de masse sur le processus de la communication entre deux ou plusieurs personnes

suite

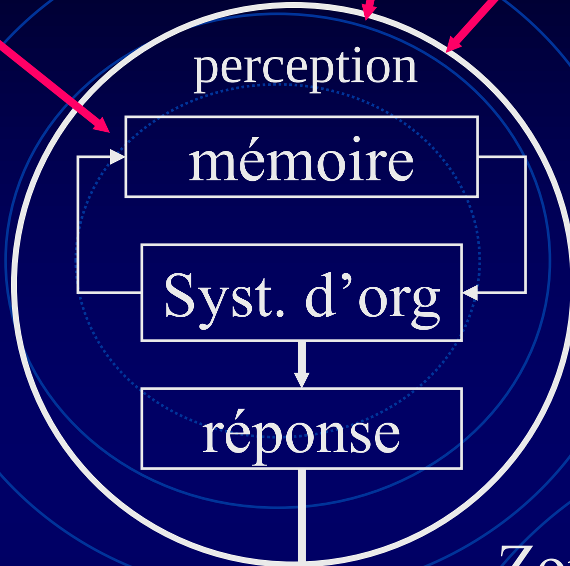
La vision transactionnelle:

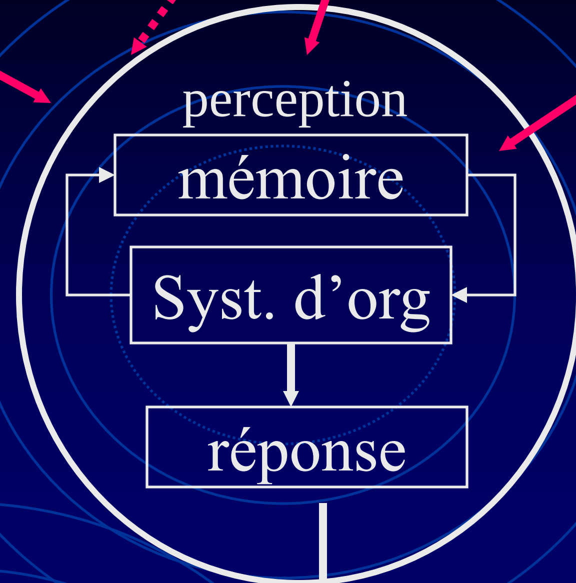
- La communication peut être considérée comme une transaction dans laquelle les deux parties sont actifs.
- La transactionnelle est fonctionnelle pour les deux parties.
- Elle répond à un besoin ou amène une gratification.
- L'information circule dans les deux sens.

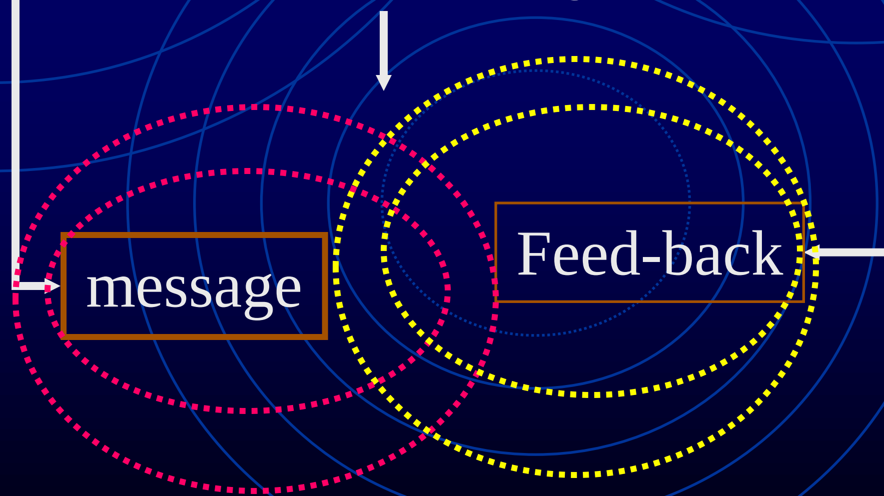
UNE DEFINITION DE LA COMMUNICATION INTERPERSONNELLE

- La communication interpersonnelle est un passage continuel et dynamique de significations toujours présente, qui se fait avec prévisibilité et à plusieurs niveaux de significations, avec le but de gérer nos vies plus efficacement.

Modèle Interpersonnel Transactionnel







UN ENSEMBLE DE PRINCIPES TRANSACTIONNELS

- L'approche transactionnelle insiste sur le fait qu'en communication, nous sommes tous liés les uns aux autres, nous essayons de prévoir les effets de notre communication.
- On peut proposer une série de principes liés au point de vue transactionnel afin de nous servir comme définition de base de la communication humaine.

PREMIER PRINCIPE

- Un être humain ne peut pas, ne pas réagir, verbalement ou silencieusement :
- par le geste ou l’immobilité, d’une manière ou d’une autre nous atteignons toujours les autres, qui en retour répondent inévitablement à nos actions et comportements

suite

- La communication ne se fait pas au hasard.
- En communication, nous utilisons une sorte de système de radar de communication qui nous dit ce qu'il faut faire pour éviter d'entrer en collision avec une autre personne.
- Par ces mouvements,; nous donnons des indices de nos intentions.

suite

- La communication est partout et elle est inévitable.
- Ainsi, dés la sonnerie du réveille, commence la communication.
- Se brosser les dents, prendre une douche sont aussi le fruit de communications antérieures avec notre environnement.
- S'habiller, prendre un petit déjeuner et ensuite sortir en suivant un certains trajet ne sont pas des comportements innés, ils font partie de nos habitudes parce qu'ils nous ont été transmis et que nous les avons appris à travers un système de communication appelé « éducation de l'enfant »

DEUXIEME PRINCIPE

- La communication cherche à être prévisible.
- Nous deviendrons plus efficace au fur et à mesure que nous apprenons à connaître ce qui se passe dans notre communication interpersonnelle.
- Un enfant communique avec plus de compétence, il apprend comment réconforter un ami, comment se joint à une partie de jeu.

TROISIEME PRINCIPE

- La communication est un processus continu.
- La communication humaine, comme processus dynamique, est mieux comprise lorsqu'elle est envisagée comme un système où les émetteurs sont simultanément des récepteurs et où les récepteurs sont simultanément des émetteurs.
- Dans la communication transactionnelle, nous sommes à la fois cause et effet, stimulus et réponse, émetteur et récepteur.
- Isoler un geste de communication, c'est fixer arbitrairement un début et une fin à ce qui est un processus continu.

QUATRIEME PRINCIPE

- La communication se fait à deux niveaux.
- La communication ne fait pas que véhiculer de l'information, elle impose aussi un comportement.
- En plus de véhiculer un contenu, une communication implique toujours une définition de la relation entre les personnes qui communiquent .
- Le niveau relationnel réfère à la manière dont est définie la relation entre les personnes concernées.
- Le niveau relationnel peut être exprimé la plupart du temps non verbalement.

CINQUIEME PRINCIPE

- La communication se fait d’égale à égale ou à la verticale.
- Nous pouvons être en relation d’égale à égale ou de relation d’inégale avec les autres:
  - Mère-enfant, elle est inégale.
  - médecin-patient.
  - Professeur-étudiant.
  - La personne placée au-dessus définit la relation et que la personne en-dessous s’y adapte ou résiste.

suite

- La communication entre personnes égales ou entre pairs est symétrique, car le comportement ou la communication de l'une des personnes a tendance à susciter un comportement ou une communication similaire chez l'autre.
- Un comportement symétrique signifie que les autres et vous, échangez le même type de comportements.
- Amis, pairs, coéquipiers et collègues illustrent les relations entre égaux.

SIXIEME PRINCIPE

- La communication est un acte créatif par lequel les gens cherchent à discriminer et à organiser les indices de l'environnement afin de s'orienter et satisfaire les besoins.
- Communiquer est un processus de transformation des données brutes en une information significative.
- Les indices et signaux que nous sélectionnons dans notre milieu physique, social et interne servent à clarifier les situations vécues pour faciliter notre adaptation à celles-ci.

RESUME

- Nous avons exposé cinq raisons pour lesquelles nous communiquons:
  - Pour nous connaître nous-même
  - Pour nous connaître le monde qui nous entoure;
  - Pour partager ce monde avec les autres;
  - Pour persuader ou influencer les autres;
  - Pour avoir du plaisir et se détendre.
- L'étude de la communication peut concerner ce qui se passe à l'intérieur de nous;
- Ce qui se passe dans nos relations avec les autres soit :
  - par rapport à nous;
  - Par rapport à des situations de face-à-face;avec quelques personnes ou par rapport à une foule ou un très grand nombre de gens

suite

- Les modèles et les définitions servent à centrer notre attention sur des détails ou sur certains aspects d'une idée, à simplifier ce qui est complexe et à représenter notre point de vue.